

NEURO SECRETOS PARA AUMENTAR LAS VENTAS



CARACTERÍSTICAS BÁSICAS

Dirigido a

Profesionales que quiera mejorar sus habilidades comerciales, poniendo especial énfasis en personal relacionado con la comunicación, atención al cliente, ventas o marketing.

Descripción

Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá qué son los gatillos mentales y neuro-tips para vender cualquier producto o servicio, así como a usarlos en sus estrategias de venta para que sean efectivas.

Duración

- Modalidad e-learning: 10 horas
- Modalidad presencial: 6 horas
- Aula Virtual: 6 horas

METODOLOGÍAS Y GESTIÓN DE BONIFICACIONES

Metodología de la Formación Presencial / Aula Virtual

En AdelantTa, nos adaptamos a las necesidades de cada cliente, con la metodología más moderna y con formadores profesionales de primer nivel en sus áreas de conocimiento.

NEURO SECRETOS PARA AUMENTAR LAS VENTAS

Metodología de la Formación e-learning

Con un catálogo superior a los 6.000 cursos, la teleformación que ofrece AdelantTa es un modo óptimo de conseguir formar a los trabajadores, y una manera de incorporarse a los procesos de transformación digital, tan inevitables como ventajosos.

Gestión de Bonificaciones

En AdelantTa somos expertos en la gestión de bonificaciones de FUNDAE si desea que le realicemos el proceso completo para poder hacer uso de los créditos para la formación de los dispone su empresa.

COMPETENCIAS

1. Descubrir el código para llegar al cerebro reptiliano de tu cliente para lograr que te vean y te recuerden.
2. Descubrir 11 claves que no pueden faltar en tu estrategia de ventas para tener una alta probabilidad de cierre.

OBJETIVOS

1. Conocer los tres códigos de tu producto o servicio.
2. Aplicar estas tres pirámides para tener una comunicación más productiva y ser capaz de adaptarte a cualquier situación y vender.

CONTENIDOS

Unidad 1. Gatillos mentales y neuro-tips.

1. ¿Cómo funcionan los gatillos mentales?
2. Tipos de gatillos mentales.
3. Tipos de emociones para aplicar los gatillos mentales.

Unidad 2. Neuro Speech comercial.

1. El comportamiento del Consumidor y su Relación con las Necesidades de Maslow.
2. NEURO TIPS, CLAVES, SECRETOS...
3. Estructura para un impactador speech comercial.
4. Tips de Comunicación en Neuroventas.
5. Técnicas para que te digan "sí".
6. Cómo aprovechar los sesgos cognitivos en la venta.
7. Conclusiones